



Gewöhnliche Pläne verhindern außergewöhnliche Erfolge

Liebe Leser,

das Jahr 2016 ist vorüber. Einige Unternehmen unter Ihnen werden Ihre Pläne - sofern Sie welche hatten - erreichen oder sogar übertreffen.

Wie das Ergebnis auch ausfällt... Dass Sie nicht besser abgeschnitten haben, liegt nicht am Markt, sondern am Plan! Der Plan ist Grund dafür, wenn Sie nur 10% und keine 20% Wachstum erreicht haben. Falsche Planung ist auch der Grund dafür, wenn Sie bei steigendem Umsatz keine Gewinnexplosion erleben, sondern wieder eine Rendite auf Niveau des Vorjahres.

Wie 2017 für Ihr Unternehmen zu einem außergewöhnlich erfolgreichen Jahr werden kann, erfahren Sie in der heutigen Ausgabe.

Ich wünsche Ihnen einen tollen Start ins neue Jahr!

Ihr Fuat Akar



So war das schon immer

Es gibt Unternehmen, die ein konstantes Wachstum erzielen. Auf den ersten Blick erscheint dies gesund und vernünftig. Die Renditen liegen seit Jahren stabil zwischen bspw. 5 und 7%. Alles soweit so gut. Wenn man dies mit der Branche vergleicht, liegt man entweder im Schnitt oder sogar noch etwas darüber.

Und genau das ist das Problem: Der Vergleich mit der Vergangenheit und dem Durchschnitt der Marktbegleiter!

Bei der Planung bringen Unternehmen selten den Mut auf ausnahmsweise 20 oder 25% Umsatzwachstum zu planen. Das liegt außerhalb der Vorstellungskraft. Außerdem muss meiner Erfahrung nach in solch einer Planung der Gewinn nicht auf dem Niveau der Vorjahresrendite liegen, sondern explosionsartig gesteigert werden können!

Ich spreche nicht von Start-Ups, wenn ich solche Wachstumsraten beschreibe. Etablierte Unternehmen mit Umsatz jenseits der 100 Mio € schaffen es auch, solche Wachstumsraten zu erzielen, aber nur wenn Sie anfangen anders zu denken und zu planen als früher.

Blockade im Kopf

Wer behauptet eigentlich, dass Sie nächstes Jahr nur 10% und keine 20 oder 30% wachsen können? Haben Sie schon einen Marktanteil von 90% erreicht? Sicherlich nicht! Ich nehme einfach mal an, dass für Sie alle noch ein enormer Marktanteil zu holen ist, bis Sie die Marktführerschaft erreicht haben. Somit sollte ein Wachstum von sagen wir 25% kein Problem darstellen, oder? Aber offensichtlich gibt es Blockaden, die ein außergewöhnliches Wachstum verhindern.

Hier fängt es schon an. Für viele Unternehmen ist es kaum vorstellbar in einem Jahr von 40 Mio auf 50 Mio € oder von 100 auf 125 Mio € Umsatz zu wachsen.

Die erste Frage, die Sie sich stellen müssen ist nur: Gibt der Markt dieses Wachstum her? Falls nicht, sollten Sie neue Märkte aufbauen. Die gute Nachricht dabei: Auf neuen und clever ausgewählten Märkten sollte das Wachstumspotential noch viel höher sein.

Ursachen für Wachstumsblockaden

So oder ähnlich könnte ein Planungsprozess ablaufen:

Die Unternehmensführung nimmt sich ein Wachstum von sagen wir einmal 15% vor. Nach mehreren Schleifen mit dem Management einigt man sich dann vielleicht doch auf 10%. Es will sich ja keiner blamieren, falls die Ziele doch nicht erreicht werden. Und sicher stehen auch Tantiemen dahinter, welche bei Zielverfehlung nicht zur Auszahlung kommen.

Ursache Nr. 1: Die Motive und Ziele stehen im Weg

Die vereinbarten 10% Wachstum gehen nun in die Finanz- oder Controlling-Abteilung. Dort wird anhand ausgeklügelter Tools, wie Excel usw. auf Basis des aktuellen Jahres das neue Jahr geplant. 15% haben wir noch nie geschafft, gut dass man sich auf die 10% geeinigt hat, denkt sich der Controller. Außerdem steht ja auch seine Prämie auf dem Spiel, wenn der Vertrieb die Wachstumsziele nicht erreicht.

Ursache Nr. 2: Siehe Ursache Nr.1!

Im Rahmen der Planung werden auch Kosten geplant, welche mit Budgets für die Abteilungen hinterlegt werden. Diese Budgets sind der Grund dafür, warum die Kosten auch wirklich eingehalten und nicht unterschritten werden! Somit werden Kosten bereits in der Planung aufgestockt und deren Einhaltung auch eingefordert. Das Ergebnis: Trägheit und Ineffizienz setzt sich über die Jahre an.

Ursache Nr. 3: Die Budgets und Kostenplanung werden leider eingehalten

Die Planung nimmt nun anhand vieler Berechnungen Gestalt an: Umsatz, durchschnittlichen Materialeinsatz, Personalkosten, Umsatz pro Mitarbeiter, Anzahl nötiger Mitarbeiter, Umlageverfahren und %ualer Anteil an Verwaltungs- Vertriebs und Betriebskosten, usw. führen dazu, dass die Struktur der Planung für nächstes Jahr - aufgebaut auf der aktuellen Struktur - kaum anders ausfällt.

Mehr Umsatz führt zu mehr Kosten, führt zwar auch zu mehr Gewinn, aber nahezu gleicher Rendite. Diese liegt leicht über Vorjahr und gut im Branchenschnitt. Alle sind zufrieden.

Ursache Nr. 4: Die gewohnte Planungsgrundlage verhindert außergewöhnliche Ergebnisse

Sorgen Sie für das nötige Umfeld

Wenn exponentielles Wachstum gelingen soll, müssen Unternehmen sich in einen Zustand versetzen, der entweder einer Krise gleicht oder dem eines Start-Ups.

Krisengebeutelte Unternehmen lernen unnötige Kosten von sinnvollen Investitionen scharf zu trennen. Die Belegschaft kämpft um ein Ziel!

Start-Ups sind mutig und hungrig. Sie gehen neue Wege. Sie sind sogar auf der Suche nach unentdeckte Pfade und Methoden, die ihre Branche noch nicht kennt. Sie sind verdammt zu wachsen, um zu überleben. Ihnen sind sogar 20% nicht genug.

Erkennen Sie in diesem Abschnitt den Unterschied zu den oben genannten Ursachen der Wachstumsblockaden?

Eliminieren Sie die oben genannten Ursachen und Sie werden allein damit schon eine Grundlage für außergewöhnliches Wachstum schaffen. Versprochen!

Kontakt | Empfehlung | Veranstaltungen



Sie wollen mehr über echte Produktivität und exponentielles Wachstum erfahren?

[Sehen Sie hierzu das Video zu meiner Impulsrede auf dem "Management Innovation Camp 2016" in Essen.](#)

Sie planen eine Führungskräfteveranstaltung und möchten neue Wege zum Erfolg kennen lernen? Als Experte für exponentielles Wachstum halte ich gerne einen inspirierenden Impulsvortrag auf Ihrem Event und veranschauliche den Teilnehmern, wie durch gezielte Maßnahmen garantiert schon innerhalb weniger Wochen Ihr Gewinn signifikant gesteigert werden kann.

Referenzen zu solchen Ergebnissen, erhalten Sie gerne auf Anfrage.

Wenn Ihnen dieser Newsletter gefallen hat, dann leiten Sie diesen doch einfach weiter.

Ihre Geschäftspartner können sich über folgenden Link als Empfänger eintragen. Dafür bedanke ich mich schon mal recht herzlich!

Im Archiv finden Sie auch weitere Ausgaben, die Sie interessieren könnten.

[Newsletter-Anmeldung](#)

Impressum

PROZESSREICH -
Unternehmensgestaltung

Fuat Akar
Ulmer Str. 9
71732 Tamm

Telefon: +49 7141 133 96 31
Telefax: +49 7141 133 96 32
E-Mail: mail@prozessreich.de

Verantwortlich für den Inhalt:

Fuat Akar
Ulmer Str. 9
71732 Tamm
Umsatzsteuer-ID: DE245176690

DISCLAIMER: Es wird keinerlei Haftung für Übermittlungsfehler, Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben übernommen. Die Nennung von Produkten anderer Hersteller oder Anbieter dient ausschließlich zur Information und stellt keinen Warenzeichenmissbrauch dar. Hinsichtlich der Auswahl, Leistung oder Anwendung dieser Produkte oder Dienstleistungen wird keinerlei Gewähr übernommen.

Wenn Sie den Newsletter nicht mehr erhalten möchten, können Sie sich [hier](#) abmelden.